

БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ И ДОКУМЕНТАРНЫЙ АККРЕДИТИВ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Л.И. Лукашевич

Национальный банк Республики Беларусь, I.Lukashevich@nbrb.by

В непростое время экономической нестабильности особую важность приобретают вопросы финансовой безопасности сделок и механизмы обеспечения исполнения обязательств. Современные бизнес-процессы носят глобальный характер, и в этой связи не будет преувеличением сказать, что классические инструменты – аккредитив и банковская гарантия – могут в перспективе занять место универсальных инструментов обеспечения финансовой безопасности. Углубленное знание всех аспектов применения этих инструментов, в том числе путей разрешения неоднозначных и спорных вопросов, позволит профессионалам наиболее эффективно использовать этот инструмент для удостоверения потребностей бизнеса.

Теперь более подробно остановимся на преимуществах и недостатках аккредитивов и гарантий.

Преимущества:

1. Наличие международных правил для гарантий и аккредитивов

(Унифицированные правила для гарантий по требованию № 758 и Унифицированные правила для документарных аккредитивов № 600), получивших международное признание, а также четко определяющих и разграничивающих обязательства сторон, участников сделки, позволяет избежать возникновения споров и разногласий.

2. Документарный аккредитив - очень гибкий и удобный инструмент

расчетов, получивший широчайшее распространение во всем мире благодаря следующим достоинствам:

- для продавца аккредитив удобен тем, что он снимает риск неплатежеспособности покупателя, т.к. аккредитив – безусловное обязательство произвести оплату вне зависимости от наличия, либо отсутствия у банка средств от заявителя аккредитива. Таким образом, аккредитив обеспечивает более высокую степень защиты интересов продавца по сравнению с оплатой по факту поставки или через инкассо;

- для покупателя аккредитив удобен тем, что он обеспечивает более высокую защиту интересов покупателя по сравнению с авансовым платежом, а также снимает риск недобросовестности продавца, т.к. по аккредитиву могут требоваться среди прочих документов документы, выписанные третьими, независимыми сторонами (торгово-промышленная палата, страховая компания, независимый инспектор и т.д.).

3. Банковская гарантия – надежный и удобный документарный

инструмент, позволяющий существенно снизить многие виды рисков, либо полностью их устранить.

- *Высокая степень защиты.* Гарантия по первому требованию является безусловным обязательством банка и оплачивается по получению требования вне зависимости от желания или неже-

лания заявителя. Важным моментом в данном случае является репутация банка, выдающего гарантию, и отсутствие каких-либо дополнительных оговорок в гарантии.

- *Простота использования.* Для бенефициара, в целях получения средств по гарантии для получения средств по гарантии, как правило, не требуется предоставление каких-либо документов третьих сторон.

Таким образом, аккредитив и банковская гарантия – обязательство банка, как независимого арбитра, выполняющего платежи при соблюдении всех условий аккредитива и гарантии вне зависимости от возможных разбирательств между сторонами по контракту. Принципы автономности и независимости от контракта являются основополагающими как в случае с аккредитивом, так и в случае с банковской гарантией.

Недостатки.

- Более высокая стоимость по сравнению с другими необеспеченными формами расчетов, по причине наличия банковских комиссий за открытие, сопровождение, проверку документов и за открытие и сопровождение требования.

- К относительным недостаткам можно также отнести возможные задержки при открытии аккредитива (выдачи гарантии) или изменении его условий, особенно в случае наличия нескольких банков между продавцом и покупателем (принципалом и бенефициаром): открывающий, подтверждающий, исполняющий, авизующий. В случае, когда аккредитив открывается банком покупателя и авизуется через банк продавца, задержки при передаче сообщений минимальны, поэтому необходимо стремиться к максимально разумному упрощению схемы аккредитива (выдачи гарантии). Для устранения данной проблемы важно также наличие прямых корреспондентских отношений между банками.

- Определенные задержки может вызвать оформление документов по обеспечению аккредитива (гарантии) в случае отсутствия денежного покрытия (договор ссуды, договор залога).

- Документарный аккредитив. Подготовка документов по аккредитиву для бенефициара является достаточно сложным процессом. В то же время банки при проверке документов руководствуются, как правило, нормами, установленными Международной Торговой Палатой и международной банковской практикой. Для подготовки документов, которые будут предъявляться по аккредитиву, продавцу и покупателю рекомендуется обращаться в обслуживающие их банки в целях консультации, поскольку банки обладают необходимым опытом в подготовке и проверке документов.

- Банковская гарантия. Возможность предъявления бенефициаром необоснованного требования по гарантии, даже в случае выполнения принципалом всех своих обязательств. Полная независимость от контракта является преимуществом для бенефициара и может оказаться для принципала недостатком. В данном случае, принципалу необходимо быть полностью уверенным в добросовестности своего партнера;

- Отсутствие стандартов для проверки документов по гарантии. Если требование по гарантии, согласно ее условиям, должно сопровождаться документами, то банки проверяют указанные документы на соответствие условиям гарантии, т.е. описание указанных документов в гарантии является исчерпывающим. Данная особенность гарантий является недостатком для принципала и, соответственно, преимуществом для бенефициара. Для устранения данного недостатка принципалу рекомендуется использовать резервный аккредитив.

Необходимо отметить, что аккредитив и гарантия являются инструментами, недостатки которых для одних участников сделки являются преимуществами для других. Для каждой конкретной сделки или операции может быть выбрана оптимальная схема, учитывающая интересы предприятия в максимальной степени.